

Salvador Jesús

ID-58677

Sevilla

FORMACIÓN

06/2003

Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing | Sevilla

Máster: Banca Privada

Fecha inicio: 09/2002

09/2003

Universidad de Sevilla

Licenciado: Administración y Dirección de Empresas

Fecha inicio: 09/1999

04/1999

Escuela Universitaria de Estudios Empresariales | Universidad de Sevilla

Diplomado: Ciencias Empresariales

Fecha inicio: 09/1995

HISTORIAL LABORAL

11/2021 - Actual

Evalue Innovacion | Sevilla, Andalucía

Key Account Manager (Colaborador Externo)

-Captación directa de nuevos clientes en la zona asignada

-Realización de visitas a clientes y abrir nuevas cuentas, en coordinación con la Dirección Comercial

-Gestionar la agenda de entrevistas y contactos

-Negociación y cierre de contratos para la venta de servicios de alto valor añadido

12/2005 - 09/2021

SOCIEDAD DE AVALES Y GARANTIAS DE ANDALUCIA SGR | Sevilla, Andalucía

Director Comercial Sevilla

- Captación de operaciones de inversión y circulante para PYMES y Autónomos, a través de las distintas entidades financieras, en las cuales tenemos un convenio de colaboración.
- Captación de PYMES y Autónomos, para formalizar líneas de avales provisionales y definitivos ante Organismos Públicos
- Proactividad con los directores y los directores de zona de las distintas entidades financieras para estrechar vínculos de colaboración activa.
- Realización de informes comerciales : Antecedentes, Proyecto de inversión-financiación, Informes Bancarios, Informe financiero, Solvencia, Endeudamiento y Conclusiones
- Control de la morosidad
- Ventas de Activos Inmobiliarios
- Formalización operaciones (Notas simples registrales y su correspondiente

APTITUDES

- Liderazgo de equipos y toma de decisiones
- Habilidades sociales
- Capacidad de negociación
- Gestión de la relación con el cliente
- Iniciativa y vocación comercial

IDIOMAS

Preparación Intensiva del B1 en la actualidad

DIPLOMAS

- Competencias Digitales. Herramientas de Ofimática (Microsoft Word, Excell, Power Point) autorizado por la Universitat Autònoma de Barcelona con una duración de 50 horas.
- Alumno Interno Departamento Administración de Empresas y Marketing durante el curso 1997/1998 de la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales

verificación de sus cargas y embargos, Minuta hipotecaria con su correspondiente Bonificación del IAJD, Revisar la póliza de préstamo del Banco, Firma en Notaría)

Logros adquiridos:

- Objetivos anuales en torno a los 10 millones de euros en captación de nuevas operaciones (Avaless financieros y Técnicos)
- Conocimiento elevado de la zona asignada como Director Comercial: Sierra Norte, Sevilla Capital, Vega del Guadalquivir, Bajo Guadalquivir, Comarca de Écija, Campiña de Carmona y Comarca Morón y Marchena.

05/2005 - 11/2005

Banco Santander | Pamplona, Navarra
Asesor Financiero

- Asesoramiento financiero de una cartera de 50 clientes con saldos superiores a 150.000 €.

11/2004 - 04/2005

Caja Rural de Ciudad Real | Ciudad Real
Asesor de Banca Privada

- Captación de clientes con saldos de más de 150.000 €

Logros Adquiridos:

- Objetivos con cumplimiento de más del 200%
- Ascendo en este corto plazo a una plaza como Director, con el consiguiente aumento de salario, pasando de 18.000 euros a 30.000 euros

07/2003 - 11/2004

Securitas Direct España SA | Sevilla, Andalucía
Administrativo

- Recepcionar y gestionar las llamadas telefónicas y el correo.
- Atender inicialmente a empleados y clientes.
- Realizar las gestiones administrativas atribuidas.
- Colaborar en la gestión de la documentación del área de operaciones.
- Apoyar en el control de recepciones y stock de materiales.
- Participar en la Gestión de pequeños residuos y archivar la documentación que soporta la gestión ambiental dentro del área de su actividad.

04/2003 - 06/2003

Banco Madrid | Madrid, Madrid
Prácticas

- Asesoramiento financiero-fiscal para altos patrimonios

IDIOMAS

Español: Idioma nativo

Inglés: A2

Básico